

Février 2026
CONSULTATIONS PRÉBUDGÉTAIRES
BUDGET 2026-2027



UN CADRE PROPICE À LA PÉRENNITÉ DU COURTAGE AU QUÉBEC



RCCAQ

Regroupement des cabinets de
courtage d'assurance du Québec

À propos du RCCAQ

LE REGROUPEMENT DES CABINETS DE COURTAGE D'ASSURANCE DU QUÉBEC (RCCAQ) REPRÉSENTE QUELQUE 4027 COURTIERs CERTIFIÉS AU SEIN DE 433 CABINETS ET SUCCURSALES RÉPARTIS SUR TOUT LE TERRITOIRE. CE RÉSEAU CONSTITUE UNE INFRASTRUCTURE DE PROXIMITÉ ESSENTIELLE, OFFRANT CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT ET ACCÈS AU MARCHÉ ASSURANTIEL POUR LES MÉNAGES, TRAVAILLEURS AUTONOMES ET ENTREPRISES.

Porte-voix du courtage indépendant, le RCCAQ défend les intérêts de ses membres tout en plaçant au cœur de sa mission la protection du public. Il veille à ce que l'assurance demeure un service accessible, fondé sur une pluralité d'offres assurantielles et aligné sur les besoins réels des citoyens, indépendamment du lieu, du revenu ou du bagage technique.

Acteur pivot entre consommateurs, assureurs et pouvoirs publics, le RCCAQ intervient pour maintenir un marché concurrentiel, soutenable et innovant. Il accompagne la profession dans le développement des compétences, la relève entrepreneuriale et l'adaptation face aux nouveaux risques (climatiques, cyber, opérationnels). Avec l'Association des courtiers d'assurances du Canada (ACAC) et ses 11 associations partenaires, il contribue à bâtir un écosystème assurantiel capable de durer et de se renouveler.

Le rôle stratégique du courtage d'assurance de dommages dans la protection des consommateurs et la résilience économique du Québec

A. Protection du consommateur

Le courtage constitue aujourd'hui l'un des principaux mécanismes de protection du consommateur face au risque financier. Il agit comme un filtre impartial entre l'assureur et l'assuré, en veillant à ce que la couverture reflète les besoins réels de la personne plutôt que la logique commerciale du marché. Le courtage apporte une transparence tarifaire que le consommateur ne peut obtenir seul, comparaison, justification des écarts de prime, arbitrage entre coût et couverture, identification des exclusions et ajustement des protections avant que le sinistre ne survienne.

- Une assurance n'est jamais un produit figé. Elle évolue avec la vie de l'individu. Le courtier suit ces transitions, ajuste et transforme une police statique en protection vivante.
- Le courtage garantit un accès équitable à la protection et au conseil, quels que soient le lieu de résidence, l'âge, le profil ou la connaissance du marché.
- Le courtier n'est pas seulement un distributeur de polices. Il agit comme médiateur, traducteur du risque et accompagnateur du citoyen. Il joue un rôle pédagogique en rendant compréhensibles les paramètres qui structurent une couverture adaptée.
- Lorsqu'un sinistre survient, le consommateur est accompagné dans l'ensemble du processus de réclamation. Le courtier soutient l'assuré dans la compréhension et la défense de ses droits et accélère le traitement du dossier, rétablissant ainsi une relation plus équilibrée avec l'assureur.

Le courtage tient la position charnière entre sécurité recherchée du consommateur et logique économique de l'assureur. Il transforme l'assurance d'un mécanisme d'indemnisation post-sinistre à un dispositif de gestion anticipée du risque. Il convertit une couverture passive en protection active. Le courtier n'est donc pas un maillon, il en est l'équilibre opérationnel. Il ne vend pas une assurance, il en permet l'usage réel et l'accès intelligible. **Comme le résume bien le courtier d'expérience John Morin : « Le courtier ne vend pas de l'assurance, il achète de l'assurance pour son client. »**

B. Contribution du courtage à la stabilité socio-économique

Sans l'intervention d'un courtier, un sinistre peut rapidement se transformer en choc financier majeur pour un ménage ou une entreprise. Le rôle du courtage consiste d'abord à s'assurer, en amont, que la couverture correspond réellement à la situation de l'assuré, afin d'éviter les mauvaises surprises au moment d'une réclamation.

Le courtier aide à éviter les ruptures financières en identifiant les protections adéquates, en expliquant les exclusions, en ajustant les montants assurés et en accompagnant les clients lors des changements de vie ou d'activités (achat d'une propriété, croissance d'une entreprise, nouveaux risques opérationnels). Cette approche réduit les cas de sous-assurance, qui sont l'une des principales causes de difficultés financières après un sinistre.

Lorsqu'un événement survient, le courtier joue un rôle clé d'accompagnement dans le processus de réclamation. Il aide l'assuré à comprendre ses droits, à constituer son dossier et à naviguer les échanges avec l'assureur. Cette présence limite les délais, réduit les litiges et améliore l'issue des réclamations, en particulier pour les PME et les ménages moins outillés. De plus, en accompagnant les assurés tout au long de leur parcours, le courtier permet des ajustements continus des protections, plutôt qu'une approche ponctuelle ou standardisée.

Enfin, le courtier observe l'émergence de nouveaux risques (climatiques, cyber, technologiques) et aide ses clients à adapter leurs protections en conséquence. Ce travail en amont réduit la probabilité de pertes mal couvertes et limite, à terme, le recours aux mécanismes d'aide publique en cas de sinistre majeur.

En veillant à l'adéquation des couvertures, en accompagnant les assurés lors des réclamations et en assurant un accès équitable au conseil, le courtage contribue concrètement à la stabilité financière des ménages et des entreprises, et, par ricochet, à celle de l'économie.

C. Résilience économique du Québec

Lorsqu'un risque est bien couvert en amont, il n'a plus à être absorbé par la dépense publique. Cela se traduit par moins d'indemnisations gouvernementales, moins de programmes d'urgence mobilisés et une pression réduite sur les budgets provinciaux et municipaux. Une assurance adaptée en amont représente, pour l'État, un coût évité plutôt qu'une dépense transférée au contribuable. Le courtage ne remplace pas l'intervention publique, il en diminue le recours et la rend exceptionnelle plutôt que systématique.

- Le courtage constitue un capteur avancé du risque. Il détecte la montée des risques avant leurs effets concrets, qu'il s'agisse de climat, cybersécurité, infrastructures ou inflation assurantielle.
- Les signaux relevés sur le terrain deviennent des facteurs de risque. Ce sont eux qui guident la création de protections nouvelles afin d'absorber les risques émergents et d'élargir la capacité du système à sécuriser l'ensemble des risques laissés hors couverture. L'innovation n'est pas un produit marketing destiné à élargir l'offre commerciale, c'est un outil de résilience.

- La résilience économique repose sur la pluralité de son marché assurantiel. Cela réduit mécaniquement les risques de concentration et de dérive tarifaire. L'accessibilité prévient l'émergence de populations non assurables et leur transfert vers le soutien public en cas de choc. Un réseau de courtage ne protège pas seulement les individus, il empêche la fabrication de vulnérabilités collectives.
- L'ajustement continu des protections maintient une stabilité tarifaire dans le temps et empêche l'érosion progressive de l'accessibilité aux assurances.

La stabilité du système repose sur deux leviers essentiels, un marché pluraliste et un courtage compétent. Ensemble, ils détectent les risques, maintiennent l'accessibilité et empêchent que la protection bascule vers le soutien public. Sans diversité ni expertise, la résilience économique du Québec se fragiliserait.

Le rôle central de l'assurance dans l'adaptation climatique

Les changements climatiques ne constituent plus un risque sectoriel, ils touchent directement l'assurabilité future des ménages, des entreprises et des territoires. La fréquence et la sévérité des événements extrêmes (inondations, feux, vents violents, cycles gel-dégel) augmentent plus vite que la capacité actuarielle à les intégrer. Sans adaptation, certaines zones pourraient devenir difficilement assurables, entraînant hausse des primes, exclusions et transfert du risque vers l'État. Un marché qui se fragilise rend la protection plus coûteuse, plus rare. Des ménages non assurés deviennent vulnérables, puis dépendants de l'intervention publique.

L'assurance ne peut donc plus seulement compenser, elle doit anticiper, réduire et redistribuer équitablement le risque climatique. Trois leviers structurants permettront de maintenir l'accessibilité à la protection et d'éviter qu'une partie du territoire ne sorte du marché assurantiel.

A. Moderniser la cartographie et la gestion des zones inondables

Le Québec a longtemps accusé un retard dans la cartographie fine et régulièrement mise à jour des zones à risque d'inondation, ce qui a limité la précision des modèles de tarification assurantielle et fragilisé l'équité entre les assurés. Le RCCAQ salue l'intention du ministère de l'Environnement de publier prochainement une cartographie de nouvelle génération, accompagnée d'un échancier clair et d'améliorations substantielles sur le plan méthodologique. Cette initiative constitue un pas important vers une meilleure compréhension des risques et une planification plus rigoureuse du territoire.

Cela dit, l'efficacité réelle de cette nouvelle cartographie dépendra de sa cohérence et de son arrimage avec les autres cadres de référence utilisés en assurance, tant au Québec qu'au niveau fédéral. À défaut d'une coordination étroite avec les assureurs et les autorités fédérales, il existe un risque réel de voir émerger des situations incohérentes où un citoyen pourrait être jugé assurable selon la cartographie gouvernementale québécoise, mais non assurable selon les modèles et données utilisés par les assureurs privés.

En effet, sans données fiables, deux dérives apparaissent. Certains ménages paient trop parce qu'ils sont associés à un risque surestimé, tandis que d'autres ne paient pas assez, jusqu'à devenir soudainement inassurables lors d'un événement majeur. L'information insuffisante nourrit l'incertitude actuarielle, laquelle se traduit par des primes élevées, des exclusions et une couverture inégale d'un territoire à l'autre. D'un assureur à l'autre, la transparence des risques, via cartographie, divulgation et tarification est un pilier de l'équité face aux inondations.¹

Moderniser la cartographie, c'est rendre l'assurance plus juste, plus prévisible et plus accessible. Cela implique la mise à jour des modèles d'inondation et l'accès public aux données géospatiales.

¹The Climate Institute. (2024). *Turning the tide: Protecting Canadians from flooding*. <https://climateinstitute.ca/publications/turning-the-tide/>

Recommandations	Objectifs
Financer la mise à jour annuelle des cartes de risques hydriques	Améliorer la précision actuarielle et rendre la tarification plus équitable entre les assurés
Créer un portail public unique regroupant données géospatiales, historiques de sinistres et projections climatiques	Uniformiser l'accès à l'information, réduire l'asymétrie et faciliter la prise de décision

B. Bonifier les programmes d'aide et d'indemnisation

Les programmes actuels interviennent surtout après le sinistre, ce qui maintient le Québec dans une approche réactive où l'on reconstruit sans réduire le risque futur. Or, un bâtiment remis en état identique demeure vulnérable. Il pourrait subir un deuxième sinistre, plus fréquent, plus coûteux, plus difficile à assurer. La réparation seule ne suffit plus, l'indemnisation doit devenir un moteur de résilience.

En 2024, les dommages assurés liés aux événements météorologiques graves (inondations, tempêtes, feux, grêle, etc.) ont dépassé 8 milliards de dollars, un record historique au Canada.² Une politique climatique moderne doit donc financer la réduction du risque autant que la reconstruction. En permettant que les aides couvrent les travaux préventifs (rehaussement, drainage, matériaux résilients), l'État protège à la fois le logement et sa continuité assurantielle. Un ménage indemnisé peut reconstruire, un ménage mieux protégé peut rester assurable, ce qui réduit les coûts publics futurs et stabilise le marché.

Recommandations	Objectifs
Permettre que l'aide post-sinistre finance des mesures de mitigation, et non seulement la remise en état identique	Réduire la vulnérabilité future et éviter des sinistres répétitifs plus coûteux
Instaurer un crédit d'assurance climatique pour les ménages adoptant des protections durables	Stimuler la prévention à la source et augmenter la résilience résidentielle
Créer un mécanisme avec les courtiers pour cibler rapidement les zones vulnérables	Agir plus tôt, financer la prévention en priorité et limiter les pertes futures

² Insurance Bureau of Canada. (2025, 10 janvier). *2024 shatters record for costliest year for severe weather-related losses in Canadian history at \$8.5 billion*. IBC. <https://www.ibc.ca/news-insights/news/2024-shatters-record-for-costliest-year-for-severe-weather-related-losses-in-canadian-history-at-8-5-billion>

Accélérer la révision des codes du bâtiment afin d'y intégrer systématiquement les risques climatiques et hydrologiques

Réduire les risques dès la conception et la rénovation des bâtiments

8

C. Adapter le cadre réglementaire aux réalités climatiques

Les pertes assurées liées aux catastrophes climatiques ont augmenté de plus de 600 % en quinze ans au Canada³. Or, le cadre réglementaire n'a pas évolué au même rythme que ces nouveaux risques. La Loi sur la distribution de produits et services financiers (LDPSF) a été conçue pour un environnement relativement stable, où les sinistres étaient moins fréquents et plus prévisibles, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.

Les événements climatiques extrêmes se répètent, s'intensifient et touchent désormais des zones autrefois considérées comme sûres. Pour les courtiers et leurs clients, cela se traduit par des couvertures plus difficiles à adapter, des hausses de primes, des exclusions plus fréquentes et, dans certains cas, par une assurabilité de plus en plus fragile.

Sans adaptation du cadre réglementaire, le marché risque de se contracter, les écarts de primes de s'accroître et certains territoires de devenir difficilement assurables. Dans ce contexte, la LDPSF et les autres instruments réglementaires doivent évoluer afin de permettre des processus de réclamation plus rapides et plus souples, notamment en situation d'urgence, pour accélérer l'indemnisation des assurés et éviter que des ménages ou des entreprises se retrouvent durablement en difficulté après un sinistre.

Recommandations	Objectifs
Intégrer un cadre climatique à la LDPSF permettant des produits modulaires liés à la mitigation du risque	Favoriser l'innovation assurantielle et récompenser la réduction du risque plutôt que la simple réparation
Mettre en place un programme d'assurance privé-public pour les zones inondables	Empêcher que certaines zones deviennent progressivement inassurables ou financièrement inaccessibles, en stabilisant les primes et en maintenant un accès minimal à la protection

³ Insurance Bureau of Canada. (2025, 10 janvier). *2024 shatters record for costliest year for severe weather-related losses in Canadian history at \$8.5 billion*. IBC. <https://www.ibc.ca/news-insights/news/2024-shatters-record-for-costliest-year-for-severe-weather-related-losses-in-canadian-history-at-8-5-billion>

Préserver la pérennité du courtage : un enjeu économique et de protection du public

Le courtage n'est pas qu'un modèle opérationnel, c'est un métier et un savoir-faire. Une expertise qui ne se renouvelle pas s'érode. Un réseau qui ne se transmet pas se concentre. Un marché qui se concentre perd son impartialité. Sans relève et sans indépendance, c'est l'infrastructure publique de protection financière qui s'affaiblit. Or, la profession fait aujourd'hui face à un double défi, une relève insuffisante qui complique le transfert des cabinets, particulièrement en région, et une pression croissante à l'intégration verticale qui rapproche de plus en plus l'activité du conseil de la sphère assurantielle. Sans renouvellement et sans indépendance, c'est l'infrastructure publique de protection financière qui s'affaiblit.

Si rien n'est fait, le Québec pourrait glisser vers un marché moins pluraliste, moins transparent, moins favorable au consommateur. Préserver un courtage indépendant, c'est préserver l'accès équitable au conseil, à la compétitivité et à la protection financière.

A. Assurer la relève : lever les barrières à l'entrée et faciliter le repreneuriat

Le vieillissement des effectifs, la pénurie de courtiers qualifiés et la complexité du transfert d'entreprise freinent la transmission des cabinets. 59 % des courtiers en assurance de dommages au Canada identifient le recrutement et la rétention de talents comme leur principal défi organisationnel⁴. Faute d'acquéreurs capables de reprendre et d'opérer, plusieurs cabinets de courtage sont absorbés par des assureurs avec, pour conséquence, une concentration accrue du marché⁵, une perte d'indépendance du conseil et une réduction du choix pour le consommateur. En région, cette dynamique se traduit parfois par la disparition pure et simple d'un point de service, créant une perte du conseil de proximité, là où l'accompagnement est souvent le plus nécessaire. Cette dynamique de consolidation, désormais structurelle, réduit la diversité des modèles d'affaires et accroît la vulnérabilité des petits cabinets face aux grands ensembles intégrés.⁶

Structurer et financer la relève, c'est assurer la continuité d'un réseau qui protège 8,5 millions de Québécois. Un marché indépendant ne survit que si une nouvelle génération peut reprendre, innover et maintenir la distribution du risque au bénéfice du public.

⁴ Porado, P. (2025, 17 avril). *What's worrying Canada's brokers now?* Canadian Underwriter. <https://canadianunderwriter.ca/your-business/operations/whats-worrying-canadas-brokers-now/>

⁵ Urosevic, B. (2025, 8 décembre). *Broker barbell: Why consolidation looks different in Ontario and Québec.* Insurance Business. <https://www.insurancebusinessmag.com/ca/news/breaking-news/broker-barbell-why-consolidation-looks-different-in-ontario-and-quebec-559193.aspx>

⁶ Sellers, M. (2025, 16 octobre). *Wave of consolidation sweeps through Canadian brokerages.* Insurance Business. <https://www.insurancebusinessmag.com/ca/news/breaking-news/wave-of-consolidation-sweeps-through-canadian-brokerages-553269.aspx>

Recommandations	Objectifs
Créer un programme provincial de financement de transfert d'entreprise (type OTN appliqué au courtage)	Permettre aux jeunes courtiers d'acquérir des cabinets plutôt que de les voir absorbés
Rendre admissible la formation en courtage aux programmes de requalification financés par l'État	Augmenter l'entrée dans la profession et réduire la pénurie
Offrir un crédit de reprenariat pour achat de cabinet en région	Prévenir les déserts assurantiels et maintenir les points de service

La Coalition, un organisme qui mobilise l'industrie pour la relève en assurance de dommages

La Coalition pour une relève en assurance de dommages (Coalition) existe depuis 2002. Organisme rassembleur, la Coalition a pour mission d'attirer, d'engager et de développer la relève dont l'industrie a besoin. La qualification des professionnels de l'industrie contribue directement à la réalisation d'une partie des missions de l'Autorité des marchés financiers, de la Chambre de l'assurance et du ministère des Finances, ce qui positionne la relève comme un levier structurant pour l'ensemble de l'écosystème. Dans cette perspective, la Coalition réaffirme sa volonté de travailler étroitement avec le gouvernement et le RCCAQ afin de continuer à bâtir une industrie moderne, compétente et pleinement préparée aux défis des années à venir.

Dans cette optique, le RCCAQ soutient pleinement les quatre recommandations de la Coalition :

- Reconnaître comme priorité nationale les formations en assurance de dommages : les formations d'AEC en assurance de dommages et de DEC en techniques de services financiers et d'assurances
- Maintenir et renforcer le financement des cohortes collégiales
- Pérenniser et étendre les programmes d'alternance études-travail
- Assurer un financement pérenne et prévisible des programmes COUD

B. Protéger l'indépendance du courtage face aux pressions du marché

Le Québec observe une montée des participations capitalistiques des assureurs dans les cabinets. Une évolution logique du point de vue corporatif, mais risqué du point de vue public. Car plus un cabinet dépend d'un actionnaire-assureur, plus son conseil risque de converger vers une recommandation orientée. La neutralité est un bien commun, indispensable au maintien de la liberté de choix du consommateur. 74 % des transactions de courtage réalisées en 2024 ont impliqué des consolidateurs nationaux ou internationaux, révélant une dynamique où les acteurs les mieux capitalisés prennent progressivement le contrôle du marché.⁷ Le rythme des acquisitions de cabinets de courtage a augmenté de 35 % en cinq ans au Canada.⁸ 41 % des cabinets de courtage canadiens affirment que la pression des assureurs sur leur indépendance s'est accrue depuis 2020.⁹

Si la concentration se poursuit sans garde-fou, le Québec pourrait basculer vers un marché moins diversifié et moins transparent, où la comparaison de produits deviendrait difficile, où l'offre se standardiserait, où les prix grimperaient mécaniquement et où le rapport de force glisserait du côté des fournisseurs. Préserver l'indépendance du courtage, ce n'est pas bloquer l'investissement, c'est s'assurer que le contrôle ne bascule pas du côté d'un seul intérêt économique.

Recommandations	Objectifs
Encadrer davantage la participation financière des assureurs dans les cabinets de courtage	Maintenir la concurrence et éviter une concentration irréversible
Interdire les clauses de premier refus une fois les prêts commerciaux remboursés	Redonner aux cabinets une réelle liberté de sortie et de cession

⁷ Di Sabatino, A. (2025, 19 février). *What 2024's brokerage M&A trends say about what's to come*. Canadian Underwriter. <https://canadianunderwriter.ca/your-business/operations/what-2024s-brokerage-ma-trends-say-about-whats-to-come/>

⁸ Urosevic, B. (2025, 8 décembre). *Broker barbell: Why consolidation looks different in Ontario and Québec*. Insurance Business. <https://www.insurancebusinessmag.com/ca/news/breaking-news/broker-barbell-why-consolidation-looks-different-in-ontario-and-quebec-559193.aspx>

⁹ Contant, J. (2025, 6 janvier). *Why growth prospects motivate brokerage succession*. Canadian Underwriter. <https://www.canadianunderwriter.ca/insurance/why-growth-prospects-motivate-brokerage-succession-1004253352/>

Cybersécurité : renforcer la protection des PME et des consommateurs

Les cyberattaques sont devenues l'un des premiers risques opérationnels au Québec. 72 % des dirigeants de PME ont subi une attaque au cours de la dernière année¹⁰, et plus de la moitié y ont été exposées au moins une fois dans les douze derniers mois¹¹. Pourtant, moins d'une PME sur deux se considère adéquatement préparée pour y faire face¹².

Dans un environnement où les chaînes d'approvisionnement, les dossiers clients, la facturation, les communications internes, la gestion RH et même la téléphonie reposent sur l'infrastructure numérique, une seule brèche peut suffire à paralyser les opérations, compromettre des données sensibles, briser la confiance commerciale et entraîner une faillite en cascade. Pour une PME, une cyberattaque n'est plus un risque technique, c'est un risque existentiel.

La cybersécurité n'est donc pas qu'une question technologique, c'est une question économique, une question de continuité d'affaires et une question de protection du public. La demande d'assurance cyber existe, les attaques se multiplient, mais l'offre demeure limitée et coûteuse, faute de prévention structurée en amont. Si l'on veut rendre l'assurance cyber plus accessible, moins volatile et plus durable, il faut agir avant l'incident.

Recommandations	Objectifs
Lancer un programme provincial de sensibilisation et de diagnostic cyber pour PME (via courtiers et fournisseurs certifiés)	Réduire la sinistralité pour stabiliser et diminuer le coût de l'assurance et protéger la santé financière des PME

¹⁰ KPMG Canada. (2024, 16 octobre). *Cybersecurity remains a tick-the-box exercise despite jump in cyberattacks* [Press release]. KPMG Canada. <https://kpmg.com/ca/fr/home/media/press-releases/2024/10/cybersecurity-remains-a-tick-the-box-exercise-despite-jump-in-cyberattacks.html>

¹¹ Hiscox. (2025, 29 septembre). *Hiscox Cyber Readiness Report 2025* [Rapport annuel]. Hiscox Group. <https://www.hiscoxgroup.com/hiscox-cyber-readiness-report-2025>

¹² Insurance Bureau of Canada. (2025, 1 octobre). *Canadian small businesses are underprepared for cyber attacks, survey shows*. <https://www.ibc.ca/news-insights/news/canadian-small-businesses-are-underprepared-for-cyber-attacks-survey-shows>

Allègement réglementaire : faire progresser les engagements et corriger les irritants persistants

La réglementation est essentielle à la confiance et à la protection du public. Mais lorsque les exigences deviennent trop rigides ou trop nombreuses, elles finissent par freiner ce qu'elles cherchent à sécuriser, l'innovation, la rapidité de mise en marché, l'agilité des cabinets et la fluidité du service au consommateur. En 2024, les petites entreprises canadiennes ont passé en moyenne 735 heures à se conformer à diverses réglementations, l'équivalent d'environ 32 jours ouvrables par année.¹³

Aujourd'hui, plusieurs obligations administratives mobilisent davantage de ressources qu'elles n'en génèrent en valeur. On voit se multiplier les rapports, les traçabilités, les preuves de conformité, au point où le courtier passe moins de temps à conseiller et plus de temps à documenter. En 2024, le coût total de la conformité réglementaire (fédérale, provinciale et municipale) pour l'ensemble des entreprises canadiennes est estimé à 51,5 milliards de dollars, dont 17,9 milliards liés à de la « paperasserie inutile »¹⁴

Ce n'est pas un enjeu juridique, c'est un enjeu d'efficience. Alléger ne signifie pas déréglementer. Alléger, c'est concentrer l'effort réglementaire sur ce qui protège réellement le consommateur, plutôt que sur ce qui alourdit le système. Le courtage doit demeurer un mécanisme de protection, pas un mécanisme de conformité. Un système qui étouffe l'agilité freine l'innovation et accélère la concentration. L'allègement réglementaire est donc un levier de compétitivité autant que de protection du public. Les micro-entreprises (moins de 5 employés) supportent un fardeau disproportionné. En 2024, elles dépensaient en moyenne 10 208 \$/employé pour se conformer aux obligations administratives, contre seulement 1 374 \$/employé pour les entreprises de 100 employés et plus. (CFIB, 2025).

En outre, il importe de signaler que les cabinets de courtage sont soumis à deux voies d'encadrement de leur pratique. D'une part, les cabinets et les courtiers sont des assujettis à l'Autorité des marchés financiers. À ce titre, cette dernière dispose de pouvoirs considérables pour encadrer, inspecter et s'assurer que l'ensemble de réglementation est suivi et que les consommateurs sont protégés. D'autre part, le législateur a confié aux assureurs un mandat d'encadrement et de supervision de leurs réseaux de distribution. Il semble que les régulateurs canadiens souhaitent renforcer ce contrôle, notamment en enjoignant les assureurs à :

- Définir clairement les rôles et responsabilités en matière de supervision des distributeurs et des représentants;

¹³ Canadian Federation of Independent Business. (2025). *Canada's Red Tape Report* (7^e éd.). Canadian Federation of Independent Business. <https://www.cfib-fcei.ca/en/research-economic-analysis/canadas-red-tape-report>

¹⁴ Canadian Federation of Independent Business. (2025, 27 janvier). *Small businesses spend over 250 hours or 32 business days a year wrapped up in red tape*. <https://www.cfib-fcei.ca/en/media/small-businesses-spend-over-250-hours-or-32-business-days-a-year-wrapped-up-in-red-tape>

- Bonifier ou mettre en place des processus et mécanismes formalisés de supervision visant les distributeurs et les représentants afin d'y inclure des éléments relatifs au traitement équitable des consommateurs (TEC);
- Formaliser des processus de suivi des recommandations émises auprès des distributeurs et des représentants;
- Formaliser et communiquer clairement leurs attentes aux distributeurs en matière d'information relative aux plaintes et aux insatisfactions des clients quant aux produits des assureurs ou aux manières de les distribuer;
- Formaliser des processus de reddition entre l'assureur et ses distributeurs;
- Mettre en place des mécanismes de contrôle robustes visant à s'assurer du respect de leurs attentes en matière de supervision des représentants¹⁵.

Sachant que les cabinets de courtage offrent les produits de plusieurs assureurs, ce double encadrement demeure préoccupant pour les cabinets de courtage. **À l'heure actuelle, les cabinets de courtage sont assujettis à l'AMF de même qu'à dix, douze et même quinze assureurs.** À sa face même, cette situation, en plus d'être inefficace, pourrait signifier des standards et pratiques différentes d'un assureur à l'autre.

Ces constats s'inscrivent dans la continuité des recommandations formulées par le RCCAQ dans le mémoire « Alléger pour mieux avancer – Recommandations pour une modernisation réglementaire », déposé auprès du ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE) en avril 2025. Un suivi auprès du ministère permettrait d'assurer la mise en œuvre concrète de ces propositions d'allègement réglementaire.

¹⁵Extrait des recommandations du Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA), Rapport consolidé des observations, recommandations et bonnes pratiques, janvier 2026, p. 20.

Conclusion

Le courtage d'assurance ne constitue pas uniquement un canal de distribution mais une infrastructure essentielle au bon fonctionnement du marché assurantiel et à la stabilité socio-économique du Québec. Un courtage indépendant, compétent et présent sur l'ensemble du territoire agit comme un mécanisme d'équilibre. Il protège le consommateur, corrige les asymétries de pouvoir entre assureurs et assurés, maintient la concurrence et garantit l'accessibilité à la protection. Lorsque cette infrastructure s'affaiblit par la concentration ou la perte d'indépendance, ce n'est pas seulement le marché qui se fragilise mais la capacité collective à absorber les chocs. Préserver l'indépendance du courtage, c'est préserver une fonction publique essentielle de gestion du risque.

Parallèlement, les nouveaux risques climatiques imposent une transformation profonde de l'assurance. L'enjeu n'est pas uniquement d'indemniser, mais de maintenir l'assurabilité, de stabiliser les primes et d'éviter l'exclusion progressive de ménages, d'entreprises ou de territoires entiers. Chaque risque qui n'est plus absorbé par l'assurance finit par être transféré vers le secteur public, exerçant une pression croissante sur les finances de l'État. Adapter le cadre réglementaire et favoriser l'innovation assurantielle permettent de contenir cette dérive et de préserver l'équilibre entre protection privée et intervention publique. Soutenir le courtage et moderniser l'assurance face aux risques climatiques ne relèvent donc pas d'une logique de dépense mais d'une stratégie de prévention des coûts futurs. En consolidant une infrastructure de protection efficace et en maintenant des primes soutenables, le Québec se dote d'un amortisseur économique capable de protéger durablement les citoyens, les entreprises et les finances publiques face aux chocs à venir.

Le RCCAQ demeure pleinement engagé à collaborer avec le gouvernement du Québec et les autorités réglementaires afin de traduire ces orientations en solutions concrètes et applicables, au bénéfice de la protection du public, de la résilience et de la stabilité économique.